

**Аннотация к рабочей программе дисциплины
Основы деловой коммуникации**

Специальность: 14.05.02 Атомные станции: проектирование, эксплуатация и инжиниринг

Специализация: Проектирование и эксплуатация атомных станций

Квалификация выпускника: специалист

Цель освоения дисциплины: Целью освоения учебной дисциплины является формирование универсальных компетенций, способствующих решению задач в рамках различных видов деятельности специалиста по направлению 14.05.02 Атомные станции: проектирование, эксплуатация и инжиниринг.

Задачи освоения учебной дисциплины:

- изучить основы психологии общения и деловой коммуникации;
- изучить закономерности взаимодействия личности и коллектива; основные характеристики коллектива и группы;
- научиться использовать личные ресурсы для организации деятельности группы.

Объем дисциплины: 2 зачетные единицы, всего 72 часа.

Семестр: 4

Краткое содержание основных разделов дисциплины:

№ п/п раздела	Основные разделы дисциплины	Краткое содержание разделов дисциплины
1	Предмет, основные категории и задачи психологии общения	Объект и предмет психологии. Объект и предмет педагогики. Основные категории психологии: психика, психические процессы, свойства и состояния. Специфика и задачи психологии общения. Понятие общения. Аспекты общения. Виды общения: биологическое, социальное, материальное, когнитивное, деятельное, кондиционное, мотивационное, вербальное, невербальное, непосредственное, опосредованное, межличностное, массовое. Функции общения: связующая, формирующая, подтверждающая, межличностная, внутриличностная. Структура общения: коммуникативная сторона, перцептивная сторона, интерактивная сторона.
2	Особенности человеческой коммуникации.	Сущность коммуникативной стороны общения. Вербальные и невербальные средства общения. Создание общего

		информационного поля. Механизм обратной связи. Трансляции смысла сообщения и коммуникативные барьеры. Каналы передачи информации. Психологическое искусство слушать других. Целенаправленное коммуникативное воздействие
3	Познание и понимание людьми друг друга в процессе общения.	Понятие социальной перцепции. Механизмы социальной перцепции: идентификация, эмпатия, рефлексия, аттракция. Приемы эффективной аттракции. Особенности социального восприятия и источники перцептивных ошибок. Важнейшие перцептивные ситуации. Ситуация ролевого взаимодействия: перцептивные механизмы. Ситуация межличностного взаимодействия: важнейшие перцептивные механизмы. Самоподача и проблема открытости.
4	Взаимодействие в процессе общения.	Сущность интерактивной стороны общения. Механизмы взаимодействия. Сущность и методы императивного воздействия на партнера. Манипуляции в общении. Виды манипуляторов. Принципы актуализированного взаимодействия. Виды взаимодействия: кооперация и конкуренция. Трансактный анализ (Э.Берн).
5	Конфликты. Управление конфликтными ситуациями	Понятие конфликта и конфликтной ситуации. Структура и функции конфликта. Типология конфликтов. Источники конфликтов и стрессов. Развитие конфликта. Предупреждение и стратегия разрешения конфликтов. Стили поведения в конфликте. Технология управления конфликтами и конфликтными ситуациями. Психическая регуляция поведения и деятельности.
6	Группы. Стили руководства в группах	Понятие группы. Классификация групп. Уровни группового развития. Типы группового поведения: конформность, неконформизм, самоопределение. Понятия лидерства и руководства. Трудовой коллектив, стили управления им: авторитарный, либеральный и демократический. Роль руководителя в социально-психологическом климате коллектива. Методы оценки взаимоотношений в коллективе
7	Деловая коммуникация	Общие положения и принципы делового общения. Деловая беседа. Деловые переговоры. Деловые совещания и собрания.

		Психологические особенности публичного выступления. Дискуссия, ее цели и подходы. Принципы ведения дискуссии. Техника убеждения.
--	--	--

Форма текущей аттестации: зачет